

これであなとも最強の営業マン！

スベらない商談力

～営業成績が大幅にアップする、

顧客との信頼関係構築のために～

商談は、お客様の心の窓を開くことから始まります。心の窓を開くための手法は、営業マンはもちろん、すべての方が活用できるコミュニケーションスキルです。このスキルを活用すれば、お客様と良好な信頼関係を構築し、営業成績が大幅にアップすること間違いなしです。

コミュニケーションとは、まず相手の心の窓を開き、その開かれた状態をできるだけ長時間維持すること。お客様の心の窓が閉じているときに、いくら商品売り込んで商談はスベるだけ。このセミナーでは、相手の心の窓を開くための、今日からすぐに使える手法を紹介します。

【日 時】 10月17日(木) 18:15～20:15

【場 所】 クリエイターズプラザ (東大阪市荒本北1-4-1クリエイション・コア東大阪 南館3階)

【講 師】 小森コンサルティングオフィス 代表 小森 康充 氏

【参加費】 無 料 【定 員】 30名 (申込先着順)

【概 要】 ① 購買の大原則とは？ ② 信頼関係構築の4つのポイント ③ 相手の心の窓を開く6つの話法

【研修の特徴】 ① ロールプレイを取り入れた参加型研修です。

② ストーリーマップ(面白い漫画で記憶効果大)を使って楽しく学んでもらいます。

③ 講師の実体験を盛り込んだ今日から使えるスキルを紹介します。

～講師プロフィール～ 小森 康充 (こもり やすみつ) 小森コンサルティングオフィス 代表

同志社大学卒業後、P&G ジャパンにて17年間の営業本部での経験を踏まえ、2度の外資系企業でのヘッドハッティングを経て、神戸学院大学客員教授を歴任。2008年より人材コンサルタントとして独立。大手企業・行政関連等での講演実績により、実践的セミナー講師として抜群の評価を得ている。著書「スベらない商談力」かんき出版等



お申込み・お問合せ

(公財)東大阪市産業創造勤労者支援機構

下記の参加申込みにご記入の上、メールまたはFAXで申し込んで下さい。

TEL : 06 - 4309 - 2301 FAX : 06 - 4309 - 2303

E-mail : seminar@hispa.biz-web.jp

事業所名／所属			
所在地			
役職／名前			
TEL		FAX	
E-mail			